

**VOTRE ENTREPRISE**

**BUSINESS PLAN**

Nom et prénom  
Adresse  
Np et ville

## Table des matières

1 <sup>ÈRE</sup> PARTIE : MANAGEMENT SUMMARY .....	4
1. Rappel des activités du projet .....	5
1.1. Votre entreprise : présentation .....	5
1.2. Structure juridique et principe.....	5
2. Récapitulatif des perspectives de vente et de profit.....	5
3. Besoin de financement et rôle du partenaire financier.....	5
4. Aperçut des principaux risques.....	5
2 <sup>ÈME</sup> PARTIE : LA SOCIETE.....	6
5. Historique du projet .....	7
5.1. Genèse .....	7
5.2. Historique .....	7
6. Situation actuelle : .....	7
6.1. Le concept de base .....	7
6.2. La situation actuelle .....	7
6.3. Vue d'ensemble des produits et des marchés .....	7
6.4. Vue d'ensemble de la structure juridique et des filiales .....	7
6.5. Liste des associés et des administrateurs .....	7
6.6. Structure actuelle du capital/ fnancement.....	7
7. Situation prévue : .....	8
7.1. Le concept de base .....	8
7.2. La situation prévue .....	8
7.3. Vue d'ensemble des produits et des marchés .....	8
7.4. Vue d'ensemble de la structure juridique et des filiales .....	8
7.5. Liste des associés et des administrateurs .....	8
7.6. Structure prévue du capital.....	8
3 <sup>ÈME</sup> PARTIE : LES PRODUITS & SERVICES.....	9
8. Description des produits et services .....	10
8.1. Produit/service 1 .....	10
8.2. Produit/service 2 .....	10
8.3. Produit/service 3 .....	10
8.4. Produit/service 4 .....	10
9. Avantages face à la concurrence.....	10
10. Avantages retirés par la clientèle.....	10
11. Développement ultérieur des produits.....	10
12. Faiblesses existantes.....	10
4 <sup>ÈME</sup> PARTIE : LES MARCHES .....	11
13. Cible et débouchés .....	12
14. Ventes prévisionnelles et parts de marché.....	12
15. Clients actuels et potentiels.....	12
16. Perspectives de commandes fermes .....	12
5 <sup>ÈME</sup> PARTIE : CONCURRENCE .....	13
17. Principaux concurrents.....	14
18. Forces et faiblesses des concurrents.....	14
19. Stratégies et réactions possibles .....	14
6 <sup>ÈME</sup> PARTIE : MARKETING .....	15
20. Marchés cibles et segments de clientèle .....	16
21. Description de la cible, évaluation du marché .....	16
22. Distribution et organisation des ventes .....	16
23. Prospection, publicité et promotion.....	16
23.1. La prospection.....	16

23.2.	La publicité et la promotion.....	16
24.	Processus de décision de la clientèle et obstacles prévisibles .....	16
7 <sup>ÈME</sup>	PARTIE : PRODUCTION DES SERVICES.....	17
25.	Processus de production .....	18
26.	Infrastructure de production .....	18
27.	Capacité de production et goulots d'étranglement.....	18
28.	Outil informatique et sécurité .....	18
29.	Achats, fournisseurs et sous-traitants.....	18
29.1.	Achats et stratégie.....	18
29.2.	Fournisseurs et stratégie .....	18
29.3.	Sous-traitance .....	18
30.	Calculs et coûts de production.....	18
8 <sup>ÈME</sup>	PARTIE : ORGANISATION ET MANAGEMENT.....	19
31.	Principes de management et équipe dirigeante.....	20
31.1.	Quelques principes de base de gestion .....	20
31.2.	Equipe dirigeante.....	20
32.	Structure et organigramme .....	20
9 <sup>ÈME</sup>	PARTIE : ETATS FINANCIERS.....	21
33.	Données de bases.....	22
34.	Comptes de pertes et profits prévisionnels .....	22
35.	Tableau de financement et cash-flow prévisionnel .....	22
36.	Bilans prévisionnels .....	22
37.	Remarques.....	22
10 <sup>ÈME</sup>	PARTIE : LES ANNEXES.....	23

# 1<sup>ÈRE</sup> PARTIE : MANAGEMENT SUMMARY

En quelques pages ( 2 ou 3) ....résumé du businessplan

## **1. Rappel des activités du projet**

### **1.1. Votre entreprise : présentation**

En quelques ligne, description de l'activité

### **1.2. Structure juridique et principe**

En quelques lignes, structure juridique et concept

## **2. Récapitulatif des perspectives de vente et de profit**

Sur trois ans:

- Ventes prévisionnelles (chiffre d'affaires)
- Bilan prévisionnel
- Tableau de financement prévisionnel (dépenses)
- Besoins de financement prévus
- Financement prévu

## **3. Besoin de financement et rôle du partenaire financier**

Récapitulatif : besoin de financement total, financement étranger, financement propre, cash flow (cash) cumulé, délai de récupération des investissements (sur au moins 3 ans) :

Rôle des investisseurs éventuels

## **4. Aperçut des principaux risques**

Les principaux risques : financiers, stratégiques, concurrences, marché

## 2<sup>ÈME</sup> PARTIE : LA SOCIÉTÉ

## **5. Historique du projet**

### **5.1.Genèse**

Source de l'idée

### **5.2.Historique**

Développement de l'idée

## **6. Situation actuelle :**

### **6.1.Le concept de base**

Concept actuel

### **6.2.La situation actuelle**

Etat des lieux : où en êtes-vous actuellement – description générale, résultats

### **6.3.Vue d'ensemble des produits et des marchés**

Description synthétique des produits et du/des marchés

### **6.4.Vue d'ensemble de la structure juridique et des filiales**

Détail de la structure juridique.

### **6.5.Liste des associés et/ou des administrateurs**

Détail

### **6.6.Structure actuelle du capital/financement**

Capital actuel/financement :

## 7. Situation prévue :

### 7.1.Le concept de base

Développement éventuel du concept

### 7.2.La situation prévue

Quelle est la situation que vous souhaitez atteindre

### 7.3.Vue d'ensemble des produits et des marchés

Ce que vous allez proposer, et à qui

### 7.4.Vue d'ensemble de la structure juridique et des filiales

. Comment votre entreprise sera organisée

### 7.5.Liste des associés et/ou des administrateurs

### 7.6.Structure prévue du capital

# 3<sup>ÈME</sup> PARTIE : LES PRODUITS & SERVICES

## **8. Description des produits et services**

Description détaillée et prix

### **8.1.Produit/service 1**

Détail

### **8.2.Produit/service 2**

Détail

### **8.3.Produit/service 3**

Détail

### **8.4.Produit/service 4**

Détail

## **9. Avantages face à la concurrence**

Détails et arguments

## **10.Avantages retirés par la clientèle**

Détail et arguments

## **11.Développement ultérieur des produits**

Envisageable et /ou possible

## **12.Faiblesses existantes**

Faiblesses et possibilités d'y remédier

# 4<sup>ÈME</sup> PARTIE : LES MARCHÉS

### **13.Cible et débouchés**

Détails – A qui allez-vous vendre et à qui pouvez-vous vendre

### **14.Ventes prévisionnelles et parts de marché**

Détail - estimations

### **15.Clients actuels et potentiels**

Détail et estimations

### **16.Perspectives de commandes fermes**

Si existant

# 5<sup>ÈME</sup> PARTIE : CONCURRENCE

## **17.Principaux concurrents**

Détail

## **18.Forces et faiblesses des concurrents**

Argumenté

## **19.Stratégies et réactions possibles**

.....des concurrents

# 6<sup>ÈME</sup> PARTIE : MARKETING

## **20. Marchés cibles et segments de clientèle**

Définition précise de la cible et des segments

## **21. Description de la cible, évaluation du marché**

Détails et arguments, chiffres, statistiques

## **22. Distribution et organisation des ventes**

Détail – comment allez-vous vendre

## **23. Prospection, publicité et promotion**

### **23.1. La prospection**

Détail – Comment allez-vous prospecter

### **23.2. La publicité et la promotion**

Détail – Concept, plan média, supports, politique de distribution

## **24. Processus de décision de la clientèle et obstacles prévisibles**

Freins possibles, solutions

# 7<sup>ÈME</sup> PARTIE : PRODUCTION DES SERVICES

## **25.Processus de production**

Comment s'organise la production des services et/ou produits

## **26.Infrastructure de production**

Personnel, machines, ordinateurs, etc...

## **27.Capacité de production et goulots d'étranglement**

Production maximum et éléments critiques

## **28.Outil informatique et sécurité**

Détail

## **29.Achats, fournisseurs et sous-traitants**

### **29.1.Achats et stratégie**

Quoi et comment

### **29.2.Fournisseurs et stratégie**

Qui est comment

### **29.3.Sous-traitance**

Si nécessaire

## **30.Calculs et coûts de production**

Détails

# 8<sup>ÈME</sup> PARTIE : ORGANISATION ET MANAGEMENT

## **31.Principes de management et équipe dirigeante**

### **31.1.Quelques principes de base de gestion**

Méthode

### **31.2.Equipe dirigeante**

Qui fait quoi

## **32.Structure et organigramme**

Si nécessaire

# 9<sup>ÈME</sup> PARTIE : ETATS FINANCIERS

### **33.Données de bases**

Objectif de rendement sur le chiffre d'affaires, objectif de rendement sur les investissements, autres données

### **34.Comptes de pertes et profits prévisionnels**

Au moins sur trois ans

### **35.Tableau de financement et cash-flow prévisionnel**

Au moins sur trois ans

### **36.Bilans prévisionnels**

Au moins sur trois ans

### **37.Remarques**

Si nécessaire

# 10<sup>ÈME</sup> PARTIE : LES ANNEXES

**Tableaux de calcul**

**Curriculum vitae**

**Tous documents utiles**